



Data may not be shared, published or reported without written consent of VuePoint IDS as per the applicable Service Agreement between VuePoint IDS and the Subscriber party.

Methodology

This ViewPoint Study is based on an Internet based survey of 197 individual, optical retail locations administered from May 2017 to September 2017. An incentive was offered to entice participation. Respondents must be active at an optical dispensary, optometry practice, ophthalmologic practice or optical retail chain that dispenses eyeglasses in Canada in order to qualify to complete the survey. The respondents were asked to select from the frame suppliers that they do business with, the frame supplier that ranks #1 in performance for a specific criteria.

Frame Suppliers included in this report:

Alternative Eyewear (PLAN B)
Aspex
Audace
Bo-Optik Inc.
C.O.S. Canadian Optical Supply
Centennial Optical
Etnia Barcelona
Fame Optique Inc
Georges et Phina
I-Frame Inc
J.F. Rey Eyewear
Lanctot

Liberty Sport
Luxottica
Marca Eyewear (Marcolin)
Marchon
Match Eyewear
Maui Jim
Modo Eyewear
Mood Eyewear
Oakley
OGI Eyewear
Opti Caset Inc.
Optika Eyewear

Optiman Inc
Optique Cerem Inc.
Perfect/Superclip
Prisme Optical
Prodesign Denmark
Ronor International Inc.
Safilo
Shilling Optical
Tura
WestGroupe
Zig Eyewear

Frame Suppliers included in the survey, but with distribution too small to report on:

Claudia Alan
Eckleburg
Europa Eyewear
Infinity Optical

Kirk & Kirk
Lafont
Modern Optical
Montures Faniel

Septembre à Paris (QC)
Spectacle Eye Works
Zyloware Eyewear Canada

Methodology

Categories:

POINT OF SALE ADVERTISING MATERIALS
CUSTOMER SERVICE
CONSUMER ADVERTISING
HANDLING OF WARRANTY SERVICE
RELIABILITY OF SHIPPING/HANDLING/RECEIVING
KEEPING BACKORDERS LOW
MOST COMPETITIVE DISCOUNT POLICY
MOST COMPETITIVE RETURN POLICY
OVERALL SALES REP SERVICE
RANGE OF FRAME BRANDS/COLLECTIONS
PRODUCT QUALITY
PRODUCT SELL THROUGH
PRICE/VALUE OF PRODUCTS
NEW/EXCITING PRODUCTS
WORKS HARDEST FOR MY BUSINESS
ABILITY TO WORK WITH SUPPLIER OVER THE INTERNET
LOW COST/HIGH MARGIN PRODUCT OFFERING
HIGH QUALITY/RELIABLE PRODUCTS (EVEN AT HIGHER PRICES)
CARRYING BRAND NAMES CUSTOMERS WANT
EASE OF PLACING/PROCESSING ORDERS

GAIN THE MOST BUSINESS
LOSE THE MOST BUSINESS

BEST JOB AT LAUNCHING NEW FRAME COLLECTIONS
BEST STYLES FOR YOUNG WOMEN
BEST STYLES FOR MATURE WOMEN
BEST STYLES FOR MEN
BEST STYLES FOR CHILDREN

Methodology

Categories:

MATÉRIEL PUBLICITAIRE SUR LE LIEU DE VENTE
SERVICE À LA CLIENTÈLE
PUBLICITÉ GRAND PUBLIC
TRAITEMENT DU SERVICE DE GARANTIE
FIABILITÉ DE L'EXPÉDITION, DE LA MANUTENTION ET DE LA RÉCEPTION
MAINTIEN DES COMMANDES EN ATTENTE AU PLUS BAS
POLITIQUE DE RÉDUCTION LA PLUS CONCURRENTIELLE
POLITIQUE DE RETOUR LA PLUS CONCURRENTIELLE
SERVICE GLOBAL DU REPRÉSENTANT
ÉVENTAIL DE MARQUES ET DE COLLECTIONS DE MONTURES
QUALITÉ DES PRODUITS
TAUX DE VENTE DES PRODUITS
PRIX ET VALEUR DES PRODUITS
PRODUITS NOVATEURS ET TRÈS INTÉRESSANTS
TRAVAILLE LE PLUS FORT POUR MON ENTREPRISE
CAPACITÉ DE TRAVAILLER AVEC LE FOURNISSEUR PAR LE BIAIS D'INTERNET
OFFRE DES PRODUITS À FAIBLE COÛT / HAUTE MARGE
HAUTE QUALITÉ ET FIABILITÉ DES PRODUITS (MÊME À DES PRIX ÉLEVÉS)
OFFRE LES MARQUES QUE LES CLIENTS DÉSIRENT
FACILITÉ À PASSER ET À TRAITER DES COMMANDES

PLUS D'ACHATS
MOINS D'ACHATS

EST LE MEILLEUR POUR LE LANCEMENT DE NOUVELLES COLLECTIONS DE MONTURES
A LES MEILLEURS MODÈLES POUR LES JEUNES FEMMES
A LES MEILLEURS MODÈLES POUR LES FEMMES PLUS ÂGÉES
A LES MEILLEURS MODÈLES POUR LES HOMMES
A LES MEILLEURS MODÈLES POUR LES ENFANTS